ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

НА „ ТРИАДА МАРКЕТ ЕНД ДИСТРИБЮШЪН“ АД

Този отчет е изготвен съгласно чл.39 от Закона за счетоводството. При изготвянето на отчета са спазени принципите на вярно и честно представяне на развитието и резултатите от дейността на дружеството. Отчетът за управление да се разглежда в едно с финансовия отчет на дружеството за 2016г.

Ръководството на „ТРИАДА МАРКЕТ ЕНД ДИСТРИБЮШЪН" АД гр. София, на основание изискванията на разпоредбите на Закона за счетоводството, изготвихме настоящия доклад за дейността през 2016 година. Докладът представя коментар и анализ на финансовия отчет, както и друга съществена информация относно финансовото състояние и резултатите от дейността на дружеството.

"ТРИАДА МАРКЕТ ЕНД ДИСТРИБЮШЪН" АД е акционерно дружество, регистрирано с фирмено дело №4787/2001 г на Софийски ГС..

Предметът на дейност на дружеството е: Търговия с бързооборотни стоки чрез дистрибуция на територията на Република България.

Дружеството е със седалище и адрес на управление:

гр.София, кв."Бояна", ул."Кумата”№77.

Телефон: 02/9526605, факс: 02/9522031,

електронен адрес: office@triada-market.com; Website: www.triada-market.com

"Триада маркет енд дистрибюшън" АД е с капитал 1550 хил. лева, разпределени в 155 000 броя поименни акции, с номинална стойност 10 лева.Акционерният капитал е разпределен както следва:

	Към 31.12.2016	
Акционери	Бр. акции	% от капитала
Юридически лица		
"Артезия Венчърс Лимитид" Белиз	150500	97,10%
Физически лица		
Христо Павлов Тодоров	4500	2,90%

Съветът на директорите се състои от трима члена:

1.Светослав Жеков Узунов - Председател на Съвета на директорите

2. Христо Павлов Тодоров - член на Съвета на директорите

3. Красимир Тонев Мартинов - член на Съвета на директорите и изпълнителен директор

ПРЕГЛЕД НА ДЕЙНОСТТА НА ДРУЖЕСТВОТО

I. ОПИСАНИЕ НА ДЕЙНОСТТА

Основната дейност на дружеството включа Търговия със стоки в първоначален, преработен или обработен вид.
Дейността на дружеството основно е дистрибуция по всички канали на продажби, които включват традиционен и модерен пазар:

Традиционния пазар включва два подканала — търговци на едро - „ТЕ" и малки търговски обекти , както и местни търговски вериги.

Модерният пазар включва големите търговски вериги, както международни, така и местни.

Дружеството покрива територията на Република България с изключение на Бургаска, Ямболска и Сливенска области.
С цел максимална ефективност на логистиката свързана с директните доставки до обектите, са изградени три логистични склада, както следва - София, Пловдив и Шумен. От тези складове се извършват доставки в обслужваната територия до крайни обекти и логистични складове на наши партньори. Схемата на работа не се е променила от предходната година. Основният начин на работа е заявка - доставка.
В традиционен пазар, тази дейност се извършва от регионални мениджъри за ТЕ и локални търговски вериги "ТВ". Малки средни обекти се обслужват от търговски представители "ТП".
Приемането на заявки се извършва с мобилни устройства, които изпращат набраната заявка в завършен вид до централен сървър. От този сървър заявките се изтеглят в складовете от компютърни оператори "КО", след което постъпват в устройства, снабдени с баркод четци. Тези устройства са персонално заведени на работещите в склада и са снабдени с персонален номер. Това изменение е въведено 2015г. и дава възможност за персонална оценка на положения труд. След като са подготвени, заявките се палетизират по шофьор доставчици "ШД", които на следващия ден ги доставят до обекта-заявител. Всички транспортни средства участващи в този процес са снабдени с GPS системи, които отчитат движението по маршрута, както и скоростта на придвижване.
Целият този процес е предварително маршрутизиран, което дава възможност за контрол и оценка на натовареността на всеки участник в процеса. Този начин на работа дава възможност за непрекъснат процес на оптимизация.

Осигуряването на количествата стоки, тяхното правилно и равномерно разпределение по складове, както и осигуряване наблюдението на сроковете на годност, се извършва от отдел логистика. В отдела работят двама човека, съобразено с броя на заводите, които дистрибутираме. Средно един от логистиците обслужва около петстотин артикула.

Ръководството на целия търговски процес, както и маркетинговите мероприятия се управляват от търговски директор, мениджър ключови клиенти и бранд мениджъри.

Към търговския отдел е изградено мърчандайзинг звено, в което са назначени единадесет мърчандайзера. Тяхната задача се свежда до поддръжка на регалите на модерен пазар и на част от по-големите обекти на традиционен пазар. Те отговарят за спазване на планограмите на рафта, като следят за наличието на цени и рекламни материали, както и за сроковете на годност.

Във връзка с движенията на паричните потоци и оперативни документи е създаден отдел за контрол на дейността на компютърните оператори, както и издаване на специфични фактури за модерен маркет, така и оперативно следене на плащанията и разплащанията на дружеството. Този отдел отговаря за поддръжката на информационната системата на дружеството. В отдела работят двама човека.

Дружеството извършва счетоводната дейност със собствен отдел. В отдела са назначени - главен счетоводител и двама оперативни счетоводители.

Информационният поток е онлайн за всички потребители в дружеството, а достъпът е ограничен според нуждите на всяка длъжност.

I. Развитие и резултати от дейността на дружеството. Състояние на дружеството и бъдещо развитие.

Триада Маркет е фирма с основен предмет на дейност: вътрешно, външно търговска и логистична дейност, търговско представителство и посредничество.

Търговската и финансовата политика на дружеството се определя от СД, а контролната дейност също се осъществява от мениджмънта на дружеството.

Структурата на управление гарантира оперативност и гъвкавост при вземането на решения относно краткосрочното и дългосрочно развитие на дружеството.

През 2016г.-2015г. дружеството е осъществило нетни приходи от продажби в т.ч.:

	2015г.	2016г.
а/ стоки -	14585 /хил.лв./	13620 /хил.лв./
в/ услуги -	754 /хил.лв./	810 /хил.лв./
или общо	15 339 /хил.лв./	14430 /хил.лв./

Налице е намаление на нетните приходи от продажбата на стоки в размер на 909 /хил. лв./Това произлиза от външна сделка на стойност 2/милиона/лв. експорт на лед крушки за Гърция.Реално на вътрешен пазар имаме повишение на нетните приходи 1090/хил.лв./.

Като цяло мениджмънта полага големи усилия за оптимизиране на дейността на дружеството по няколко начина :

- Съкращаване на разходите, присъщи на дейността;
- Увеличаване на приходите от дейността;
- Оптимизиране на складовите наличности до нива, осигуряващи нормалните бизнес процеси;
- Удължаване на сроковете на отложено плащане, договорени с доставчиците.
- Съкращаване на сроковете на отложено плащане, договорени с клиентите на дружеството.

Инвестиционната програма през 2016 г. е ориентирана предимно към подмяна на транспортни средства, мобилни устройства на търговските представители, складовите терминали, копмютърна техника и софтуер.

Политиката за оптимизиране на стоковите наличности през 2016 г. даде възможност дружеството отпимално да използва капацитета на наетите складови бази.

Броят на персонала на Триада Маркет АД следва потребностите на дружеството е увеличен спрямо 2015 г. с трима служители, като считаме, че нивото му е оптимално. Системата за оценка на продуктивността на всички служители чрез ключови показатели за представянето продължава да се прилага.

Във връзка с груповата политика за оценка на дълготрайните активи, през 2016г. не е направена преоценка на дълготрайните активи от класове земи и сгради, в резултат на което наличните към 31.12.2016г. дълготрайни активи имат следните стойности /в хил.лв./ и структура:

Вид на актива	**2016г.**	**2015г.**
Земи и сгради	22	24
Машини и оборудване	17	24
Съоръжения и други	437	433
Нематериални активи	4	11
Други заеми	2	2

1. Ликвидност

Показателите за ликвидност за 2016 г. съпоставени с тези от 2015 г. са като следва:

Ликвидност и платежоспособност

№	Показатели	Текуща година Стойност	Предходна година Стойност
1	Материални запаси	2217	1926
2	Краткосрочни вземания	2309	2225
3	Краткосрочни финансови активи	0	0
4	Парични средства	202	111
5	Налични краткотрайни активи(1+2+3+4)	4728	4262
6	Краткосрочни задължения	4558	4126
7	Платима сума през периода за погасяване на дългосрочни задължения	0	0
8	Текущи задължения (6+7)	4558	4126
9	Краткотрайни активи	4807	4350
10	Общ размер на активите (капитал вс.)	5289	4844
11	Парични средства в % (4/9)	0.0420%	0,025%
12	Парични средства в % (4/10)	0,0382%	0,022%
13	Обща ликвидност (1+2+3+4)/6 >=1,5	1,1459	1,03
14	Бърза ликвидност (2+3+4)/6	0,6086	0.56
15	Незабавна ликвидност (3+4)/6 >=0,2	0,0490	0,026
16	Абсолютна ликвидност 4/6	0,0490	0,026

Коефициентът за обща ликвидност е изчислен като съотношение между текущи активи и краткосрочни пасиви. Общият коефициент характеризира степента на покритие на краткосрочните пасиви с текущи активи. Факторите, които оказват влияние за подобряване на този показател спрямо базисния период са намаляване на краткосрочните задължения. **Коефициентът за бърза ликвидност** отразява отношението на краткотрайните активи минус материалните запаси и разходите за бъдещи периоди към краткосрочните пасиви. **Коефициентът за абсолютна ликвидност** е отношението на сумата от краткосрочните вземания от клиенти и паричните средства към краткосрочните пасиви.

Основният източник на ликвидност за дружеството са приходите от клиенти. Те са и основен паричен поток. За 2016г. постъпленията от клиенти възлизат на 13 907 хил.лв, като за 2015г. постъпленията от клиенти възлизат на 14 786 хил.лв. Матуритета и навременното осъществяване на плащанията се следи текущо от търговски и финансов отдели, като се поддържа ежедневна справка за предстоящите плащания. Дружеството управлява ликвидността на активите и пасивите си чрез анализ на структурата и динамиката им и прогнозира текущо бъдещите си входящи и изходящи парични потоци.

2. Капиталови ресурси

Капиталова структура на дружеството по баланс към 31.12.2016г. е както следва: 2.1. Собствен капитал *хил. лв.*

	2016 г.	**2015 г.**	разлика
П о к а з а т е л и			стойност
Основен капитал	718	712	6
Преоценъчни резерви	0	0	0
Финансов резултат	13	6	7
ОБЩО:	731	718	13

2.2.Пасиви *хил.лв.*

	2016 г.	**2015г.**	**разлика**
П о к а з а т е л и			**стойност**
Сума на пасиви	4558	4126	432
ОБЩО:	**4558**	**4126**	**432**

Към края на 2016г. общият капиталов ресурс възлиза на 5289 хил.лв. Общият капиталов ресурс представлява сума на собствения и привлечения капитал /пасивите/. От тях 731 хил. лв. или 13,82 % е собствен капитал и 4 558 хил.лв. или 86,18 % привлечен капитал /пасиви/.

3. Анализ на рентабилността и финансовата автономност

Показателите за анализ на дейността през 2016г., сравнени с тези от 2015 са както следва:

Показатели	2016г.	2015г.
Коефициент за рентабилност на база на собствения капитал	0,0181	0,0008
Показател за финансова автономност	0,1604	0,175
Показател за финансова задлъжнялост	**6,4**	**5,69**

Показателите за рентабилност са важен индикатор на ефективността от дейността на дружеството, измерват факторите, които влияят върху доходността и реализирането на максимална печалба и търсене на резервите. Те представляват съотношения между резултата и средствата за постигането му.

Коефициентът на рентабилност на собствения капитал е изчислен като съотношение между финансовия резултат за 2016 година и общата стойност на собствения капитал. През 2016г. има ръст в размера на финансовия

резултат, затова показателят отчита голям спад през 2015г.

Коефициентът на финансова автономност е изчислен като съотношение на собствения капитал спрямо привлечения капитал (сумата на пасивите) и отразява степента на финансова независимост на дружеството от кредиторите. През 2016г. показателят също отбелязва ръст спрямо 2015 г.
Коефициентът за финансова задлъжнялост е изчислен като съотношение на привлечения капитал (пасивите) и собствения капитал. През 2016 г. Коефициетът е с намалени показатели спрямо 2015 г.

4. Рискови фактори

В хода на обичайната си стопанска дейност дружеството е изложено на различни финансови рискове, най-важните от които през 2016 г. за дружеството са **кредитен, ликвиден и лихвен риск.** Управлението на риска се извършва текущо. През 2016г. икономиката е в период на рецесия, включително в бързооборотните стоки, затова контролът върху основните рискове е особено завишен.

Кредитен риск - Финансовите активи на дружеството са концентрирани в две групи: парични средства и вземания от клиенти.

При осъществяване на своята дейност в условията на рецесия дружеството е изложено на риск, по-висок от обичайния, тъй като съществуващата практика на отложени плащания се увеличава. През 2016 мениджмънта на дружеството продължи да анализира и преструктурира сроковете за отложено плащане с цел намаляване риска за компанията.

Основна роля в тази връзка имаше системата за кредит контрол, посредством която се прави анализ на риска за всеки отделен клиент. Вероятността някой от клиентите да не бъде в състояние да изпълни изцяло и в обичайно предвидените срокове задълженията си или задълженииятa изобщо през 2016 г. остана висок и на практика много от клиентите, включително ключовите, често плащаха след срока. Паричните средства на дружеството и разплащателните операции през настоящата година са разпределени в няколко банки - Уникредит Булбанк, Алианц Банк България, ПИБ, Банка ДСК. През 2016 г. дружеството работеше предимно с Уникредит Булбанк.
Валутен риск - не е налице; Дружеството оперира предимно с партньори в България и Европейски съюз и разплащанията са основно в лева и евро.

Ликвиден риск - Ликвидният риск се изразява в негативната ситуация

дружеството да не бъде в състояние да посрещне безусловно всички свои задължения към доставчици и банки на датата на падежа. Ликвидният риск е в пряка зависимост от кредитния риск и прилаганата политика за кредит контрол към клиентите съгласно анализ на кредитната им история. През 2016г. събираемостта на вземанията беше приоритет, за да не се допусне зависимост на дружеството от големи клиентски вземания и получаване на домино ефект. За целта бе наета адвокатската кантора, която обслужва и вземанията на ОМВ България.

II. Важни събития, настъпили след годишното счетоводно приключване

Не са настъпили важни събития в дейността на дружеството след годишното приключване, които да окажат влияние върху неговата дейност, освен оповестените в ГФО.

III. Важни научни изследвания и разработки

През 2016г.в дружеството не са извършвани важни научни изследвания и разработки.

IV. Предвиждано развитие на дружеството

Основната цел на Дружеството за 2017г. е разширяване на пазарните позиции и запазване позицията на лидер на българския пазар в продажбата на бързооборотни стоки, развитие на позициите на наличните продукти на рафта, като основна задача ще бъде фокус върху продуктите "Рубелия" поради тяхната рекламна поддръжка. Дружеството ще се стреми да повишава продажбите чрез маркетингови инициативи. През тази година не предвиждаме увеличаване на портфолиото. Ефективността на дистрибуторните услуги е причината дружеството да бъде избрано за предпочитан партньор от няколко наши и чужди компании. Фокусът през 2017г. остава върху рентабилността, ефективността и финансовата дисциплина на Триада Маркет енд Дистрибюшън АД и постигане на още по-висок финансов резултат.

В краткосрочен план: целта е укрепване на пазарните позиции и утвърждаване като лидер в бранша.

Дружеството традиционно инвестира в своите служители, като провежда обучения на търговските си представители най-малко два пъти годишно. Обученията са за повишаване на ключови компетенции като умения за комуникация и работа с клиенти, основни търговски умения, работа в

екип и ръководене на екипи, мотивация, операционен мениджмънт и други.

V. Друга информация по преценка на дружеството

ОТГОВОРНОСТИ НА РЪКОВОДСТВОТО:

Ръководството потвърждава, че през 2016 г. е прилагало последователно и стриктно програмата за прилагане на стандартите за добро корпоративно управление и адекватна счетаводна политика.
Ръководството потвърждава, че се е придържало към действащите МСФО, приети от ЕС, като финансовите отчети са изготвени на принципа на действащото предприятие.
Членовете на съвета на директорите не са получавали възнаграждение, освен изпълнителния член според договора за управление.
Красимир Тонев Мартинов е управител и собственик на "Рослин" ЕООД, съдружник и управител на "Лавандербул 1917" ООД,. Нито една от фирмите не извършва конкурентна дейност.
Светослав Жеков Узунов е изп. директор на "Рубелла козметикс" АД и член на управителния съвет на "Портос"АД.
Христо Тодоров Павлов е изп. директор "Портос" АД.
Договори по чл.240б не са сключвани през годината.

Дейността на управителните органи на дружеството е изцяло в съответствие и на основание на казаното по-горе.

Изпълнителен директор:.....
/Красимир Мартинов/